



## 人物專欄

農民學院結訓學員專訪－科技新貴轉戰農夫 展開不一樣的人生－洪亮宇青農



## 農民學院結訓學員專訪

# 科技新貴轉戰農夫 展開不一樣的人生－洪亮宇青農

作者：林正木 助理研究員  
農業推廣課  
農業推廣教育研究室  
電話：(03) 852-1108 轉 1960

## 前言

近年青年進入農業，為了汲取農業知識及技術，參加農民學院課程，俾以返鄉從事農業工作。這些青農們的影響力不容小覷，除了成為未來繼承老農的中堅份子外，並具備創新的想法及不同領域專長等，帶來農業新氣象，開創新的農業格局。因此，多鼓勵及輔導這些未來可能是農業明日之星的青農，藉助各式各樣的媒體報導，協助為台灣農業努力的青農們打開知名度，同時希望作為未來想從農的新進農民借鏡，並起拋磚引玉的作用，吸引更多的青

農加入農業行列。以下將介紹行政院農業委員會花蓮區農業改良場的農民學院結訓學員的從農事蹟，一位從台北移居到花蓮的 42 歲洪亮宇。

## 健康遇瓶頸 人生大轉彎

在科技業打滾超過 10 年的洪亮宇，好不容易累積了工作經驗及人脈，而且收入優渥又穩定，是人人稱羨的科技新貴。不過冗長的工作時間，加上長期看著螢幕的後遺症，經年累



月下首當其衝造成眼睛的傷害，經醫生診斷出是視網膜產生了病變，不建議他再繼續過度使用眼睛。亮宇於是開始在健康及事業的交叉點徘徊，深思熟慮後選擇了一條親近大自然的工作，也讓同事及主管感到驚訝及惋惜，結果是健康的重要性戰勝事業，寧願放棄百萬年薪的科技新貴，轉向陌生的領域傳統農業，從白領轉向藍領階級，開啟人生的嶄新一頁。亮宇是學電子工程背景，踏入農業後，人生大轉彎，為了要增加農業知能，積極參加農民學院課程，並也認識了許多志同道合的伙伴。

## 堅持友善耕作 以自己家人食用為生產信念

亮宇自稱是農一代，享受不到前人種樹，後人乘涼的優勢，不過卻也自喜不被傳統的農業觀念及經營模式框架所限制。104年開始務農後，就直接採用有機的栽培方式種植農作物，主要的生產信念就是以自己家人要吃當作標準，亮宇認真地表示自己都不敢吃的話，將心比心，別人哪敢吃呢！因此，亮宇認為採用友善環境的有機農法，好處是可以生產優質的農產品，還能維護生態環境平衡。礙於生產規模小、農場人力缺乏及繁雜生產紀錄填寫等因素，雖然目前尚未申請有機驗證，不過亮宇會讓消費者到農場體驗或參觀，真正瞭解到生產基地的環境及耕種方式，進而認同他的產品。

消費意識抬頭，有機農產品在市場上仍佔有一席之地，亮宇未來會向驗證單位申請，因為有機驗證可以開拓通路、提升消費者食的信心及迎合未來市場的趨向。

## 輪作模式 找到自己的工作能量及作業程序

為了擁有屬於自己的土地，務農前找到了位於花蓮的生產基地，並買下了近4分地的農地，終於定下心落腳在壽豐。買地之前不會盲目購地，會先找認識的農民或學員一起討論，收集一些建議及意見，因此讓自己的想法更加周詳。當時購地時除了考慮到資金、經營模式外，工作負荷量也是頗重要，因此在開始種植農作物前，會去觀摩有機農民的農田，他發現

1 叫我快樂農夫！洪亮宇青農

2 採多樣少量及分區種植方式 確保工作步調的平穩

3 友善耕作益處 營造生物多樣性

4 輪作休耕的田區 讓土地得到足夠的休養



## 人物專欄

農民學院結訓學員專訪－科技新貴轉戰農夫 展開不一樣的人生－洪亮宇青農



## 7 巡田水



同一種作物不會一直在同一塊田種，而且會輪流著種，農民告訴亮宇這是輪作制度，雖然經常要換地很麻煩，但是它帶來的效益非常大，舉凡土地改良、病蟲草害減少等。

觀摩其他農民的種植方式後，亮宇亦悟出若全部的農地拿來種植玉米，相信會產量過多而滯銷，採收時自己也會應接不暇，造成血本無歸。因此，他會適當地依自己的田區環境調整作物種類及田區規劃，並採取輪作及多樣化種植，亮宇表示，這樣的種植模式，比較有系統性、規律性，不會讓他忙得不可開交，而且在輪作換地時，會讓採收完作物的農田，保持一段無作物狀態，讓土地休養生息。由於這樣輪作及少量而多樣化種植，亮宇也抓到自己作業的步驟，從容地面對每一產季。

### 賣的是商品 也賣自己的商譽

工作態度認真負責的亮宇，大概是因為擔任了 10 年多的工程師，責任制的工作型態養成他要把事情做好。進入農業後，也把認真的態度發揮到農事工作上，例如洗薑黃、玉米預冷等就可以看出的他的工作態度。薑黃採收完後，送至加工廠切片及磨粉前，先在農場把薑黃清洗乾淨，然後才送到工廠加工。亮宇一定

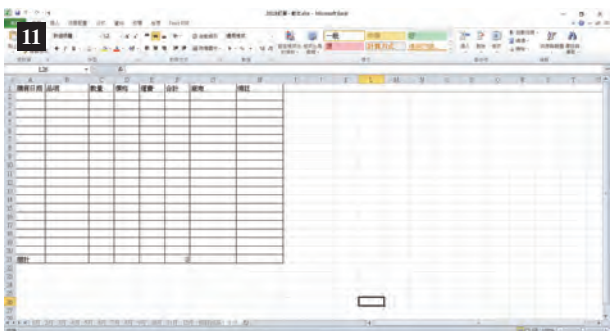
會先把薑黃清洗得一乾二淨，也讓加工廠的負責人眼睛為之一亮，並向亮宇說，我很少看到農民會洗得那麼乾淨！亮宇說，只要帶點土的薑黃，在切片及磨粉時就會一起混在一起，再來清掉就不容易了。為了讓消費者吃到百分之百的薑黃粉，賣力的清洗工作是最基本功夫，也因此在他的加工產品裡，薑黃粉是網路熱賣的寵兒；另外，玉米採收後，為了吃到鮮甜多汁的超甜玉米，一定會先在家進行冷水處理，留住最佳的糖度及風味狀態，遇到趕工時還會做到半夜，亮宇表示若沒有做好預冷步驟，超甜玉米的品質就會大打折扣。

### 善用通訊軟體 提升農產品產值

農產品銷售是許多農民頭痛的問題，就算有通路也不一定有理想的價格，因為會依通路型態而改變。最佳的通路是直銷，也就是直接賣給消費者，利潤才能夠全回饋給生產者。這點對於亮宇倒是不成問題，因為具備善用通訊軟體技能，如臉書、Line 等，因而創造出農產品的價值。亮宇說，旁邊田區也有農民在種玉



10



11

米，生產的新鮮玉米都直接送往果菜市場賣，如果用相同的面積及產量與品質下比較，我的玉米收益一定不會輸，他很有自信地說，我半分地的玉米田在臉書賣就有 3 萬元的獲利，因此這位農民對於亮宇能賣到好價錢非常羨慕不已。為了要配合網路販賣及增加農產加工品的辨識度、防止自己品牌被盜用，已向經濟部智慧財產局申請商標，並預定於今年 8 至 10 月取得合法的標章，申請中的商標是以「巡田水」字樣作為商標，亮宇說商標的含義是要發揚農村的巡田文化，並從傳統農業注入新的創意及思維。

### 自許成為年收入百萬年薪的農業新貴

亮宇說到未來從農的夢想時，就娓娓道來說，未來的目標是要達成一年要賺 100 萬以上的農業新貴。務農已 2 年多的亮宇，購買土地、農機具、農業資材等，已投資了約 8 百萬，投入的資金還沒有回收，而且目前的收入與在科

技業不能相提並論，甚至入不敷出，支出的錢與收入的錢尚未打平。亮宇不會因為收入少就打退堂鼓，他反向思考說，剛從事農業也像是在創業，任何職業要創業，一開始大部份的人都是在燒錢，農業也不例外，他用試算表瞭解自己每年的收入變化，他高興地說，每年的收入都在逐年增加中，而且今年上半年的收入，就勝過去年整年度的收入，顯示事業正穩定發展中。

為了期待能成為年收入百萬年薪的農業新貴，亮宇說未來會擴大經營規模，除了穩定生產一、二級產品外，還會導入三級休閒服務概念，與附近不同生產品項的農友合作辦理食農教育及體驗活動，彌補自己的不足，甚至要推廣「才藝換宿」，吸引多才多藝的人以換宿為由，分享及貢獻自己的才藝，未來還會蓋起民宿，提供住宿及餐飲服務，拓展服務項目，百萬年薪的目標指日可待。

### 結語

農村人口老化，有些農二代不願傳承農業薪火，反觀這些不是農二代，半路出家的青農，創造出另類的人生。藉由本篇的經驗分享，希望能鼓勵各地青農或新進農民燃起返鄉務農的信心，並讓這股新興勢力與潮流，引領臺灣農業走向康莊大道！一起創造「青」出於農的藍海農業！🌱

- 5 參加農民學院加工課程 汲取農業新知
- 6 急速進行預冷處理 麻煩卻能確保產品品質
- 7 申請中的巡田水商標 深具農業文化的意涵
- 8 純淨的薑黃粉配上精緻的包裝 提高產品的價值
- 9 亮宇的洛神花蜜餞 深受消費者青睞
- 10 帶消費者來體驗 提升對產品的認同感
- 11 製作簡單試算表 掌握農場資金的流向